

Ofrecido por fundcraft

Inversiones

fundcraft, la 'fintech' gerundense, acelera su crecimiento tras captar doce millones



fundcraft

La empresa destinará la inversión a reforzar su tecnología, competir por gestores de fondos de mayor tamaño y crecer en Europa

fundcraft afronta una nueva fase de expansión después de cerrar una ronda de inversión de 12 millones de euros, con la que eleva a 40 millones el capital captado desde su fundación. La compañía empleará estos recursos para acelerar un modelo que ya considera validado, ampliar su presencia en Europa y reforzar su capacidad para trabajar con gestores de mayor tamaño y estrategias de inversión más complejas. Esta evolución se refleja también en sus ingresos recurrentes anuales (ARR), que ya han entrado en el rango de dos dígitos. “El capital que levantamos no es para cambiar la dirección de la compañía, re-

formular el modelo de negocio ni encontrar un nuevo segmento de mercado. Es para ir más rápido y profundizar en el crecimiento del modelo que ya nos está funcionando”, explica Olga Porro, CPO de fundcraft.

La inversión se distribuirá principalmente entre marketing y ventas, producto y operaciones. La compañía se ha marcado tres prioridades: aumentar la penetración entre sus actuales categorías de clientes mediante una mayor digitalización y automatización, avanzar hacia gestores de fondos de mayor tamaño y entrar en una tercera jurisdicción europea, que se sumaría a Luxemburgo y Francia. La expansión de la compañía también se ha traducido en la contratación de más de 160 empleados en toda Europa.

“El capital permitirá acelerar un modelo ya validado, profundizar en los clientes actuales y competir por gestores con estructuras y necesidades operativas más exigentes”

De izquierda a derecha, Christian Senitz, COO, Julien De Mayer, Co-Founder & CEO, y Olga Porro, Co-Founder & CPO de fundcraft

fundcraft trabaja actualmente con dos grandes perfiles: por una parte, presta servicio a gestores de fondos alternativos de *private equity*, *venture capital* o fondos de fondos que buscan una infraestructura integrada para lanzar y administrar sus vehículos; por otra, trabaja con instituciones financieras y plataformas que facilitan a inversores particulares y grandes patrimonios el acceso a los mercados privados mediante estructuras como ELTIF, *feeder funds* o fondos *evergreen* semilíquidos.

La aceleración llega después de un primer semestre de 2026 en el que fundcraft incorporó tantos clientes nuevos como durante todo 2025. Olga Porro atribuye este avance “a un cambio en el mercado: los gestores

han dejado de debatir si deben digitalizar sus operaciones de *back-office* y han empezado a ejecutar la transformación digital”, señala.

La presión de los procesos manuales y la falta de estandarización ha contribuido a acelerar este cambio. Al mismo tiempo, cambiar de administrador y migrar la información histórica de los fondos ha dejado de percibirse como un riesgo en sí mismo. También ha evolucionado el perfil de cliente, y más de la mitad de los incorporados durante la primera mitad de 2026 fueron gestores de activos de tamaño medio con fondos y procesos ya en funcionamiento. “Hace tres o cuatro años, en cambio, predominaban los gestores más pequeños, que lanzaban su primer vehículo.” fundcraft ha migrado ya más de 150 fondos desde otros administradores.

En junio de 2026, su sociedad gestora obtuvo una autorización AIFM independiente de la Autorité des Marchés Financiers; así, Francia ha servido para definir su modelo de expansión. Desde entonces, la compañía ha recibido mandatos para lanzamientos de fondos franceses que superan conjuntamente los 1.000 millones de euros entre compromisos y objetivos de suscripción. “En fundcraft adaptamos a cada mercado la capa regulatoria y la relación con el cliente, pero mantenemos comunes los datos, la operativa y los principales flujos de trabajo”. Otro frente será reforzar su presencia en el segmento de clientes con estrategias de *buy-out*, donde la complejidad operativa es mayor, pero donde estos fondos incorporan apalancamiento, estructuras societarias de varias capas y mayores exigencias de *reporting*. “Nada de esto es imposible de hacer manualmente, pero sale caro, tiene un riesgo elevado de errores y no es escalable. Este es exactamente el tipo de problemas que resolvemos en fundcraft de forma digital”, afirma la CPO.

La inteligencia artificial entra en la operativa de los fondos

La inteligencia artificial tendrá un papel creciente en el modelo de fundcraft, que ya había apostado por la automatización antes de la expansión de la IA generativa. Actualmente la utiliza para clasificar documentación, extraer datos, ordenar correos, facilitar migraciones históricas y asistir a sus

equipos mediante un agente conversacional propio. La plataforma contiene más de 1,5 millones de documentos y más de 200 tipologías distintas. La automatización permite clasificarlos y dirigirlos al proceso correspondiente sin una revisión manual inicial. Además, la compañía desarrolla agentes

capaces de ejecutar tareas repetitivas, desde iniciar procesos hasta realizar cálculos o generar documentos.

La intervención humana se mantiene allí donde existen obligaciones regulatorias, decisiones de riesgo o situaciones que requieren criterio experto, como la validación del NAV (valor del fondo, valor por tipo de acción y valor por inversor) o determinadas decisiones relacionadas con la prevención del blanqueo de capitales.

“No somos una empresa SaaS ni un proveedor de servicios tradicional”, resume Olga Porro. Esta combinación de tecnología, especialistas y licencias regulatorias es, para fundcraft, una de sus principales diferencias frente a los modelos tradicionales.

En junio, la compañía recibió un premio de The Drawdown como mejor administrador de fondos con menos de 50.000 millones de dólares bajo gestión.

MÁS INFORMACIÓN

fundcraft



www.fundcraft.lu